Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

KEVIN DUTTON

ARTA MANIPULĂRII

globo
EDITURA

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

The original title of this book is:
Flipnosis: The Art of Split-Second Persuasion
by Kevin Dutton
Copyright © 2011 by Kevin Dutton

Copyright © Editura Globo, 2019, pentru ediția în limba română

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
DUTTON, KEVIN
Arta manipulării / Kevin Dutton. - București : Globo, 2019
ISBN 978-606-94563-9-2

159.9

Redactor: Diana Morărașu
Tehnoredactor: Sorin Sava

Comenzi:
telefon : 0726228911
www.edituraglobo.ro
comenzi@edituraglobo.ro

Cuprins

Introducere 1
Capitolul 1: Instinctul de persuadare 13
Capitolul 2: Atracție fetală 35
Capitolul 3: Jaful minții la drumul mare 74
Capitolul 4: Marii maeștri ai manipulării 111
Capitolul 5: Persuadarea la plural 144
Capitolul 6: Persuadarea spontană 176
Capitolul 7: Psihopatul, un manipulator înnăscut 218
Capitolul 8: Orizonturile influenței 252
Anexe 288
Mulțumiri 281
Sursele imaginilor 291
Note 293

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

În paginile care urmează vom trasa coordonatele acestei specii misterioase de persuasiune. Încet, dar sigur, pe măsură ce aruncăm din ce în ce mai departe plasa interogației empirice, dincolo de reciful prietenos al influenței sociale, înspre apele mai adânci, mai puțin cartografiate ale evoluției pruncilor, neurobiologiei cognitive, matematicii și psihopatologiei, vom întâlni teorii legate de arta himerică a convingerii, care vor începe încet să se îndrepte către un punct comun. Călătoria noastră ne dezvăluie un tezaur de întrebări:

- Ce au în comun nou-născuții și psihopații?
- Este capacitatea noastră de a-i manipula pe ceilalți o consecință a evoluției, la fel ca și mintea însăși?
- Ce secrete au în comun marii maeștri ai persuasiunii și cei ai artelor marțiale?
- Există un „traseu al persuasiunii" în creier ?

Răspunsurile vă vor uimi. Cu siguranță că data viitoare, când veți vrea să obțineți un rezultat mai bun, ele vă vor ajuta.

Capitolul 1

Instinctul de persuadare

Judecător: *Sunteți vinovat și condamnat la 72 de ore de muncă în folosul comunității și la plata unei amenzi de 150 de lire. Aveți de ales: puteți fie să plătiți întreaga sumă în termen de trei săptămâni fie cu 50 de lire mai puțin dacă efectuați plata imediat. Cum preferați?*

Hoț de buzunare: *Onorată instanță, am doar 56 de lire la mine. Dacă-mi permiteți însă câteva momente cu juriul, aș prefera să plătesc pe loc.*

Un polițist în misiune trage un șofer pe dreapta, pentru că circula cu o viteză prea mare.

– Dați-mi un motiv bun pentru care nu ar trebui să vă amendez, spune el.

– Ei bine, spune șoferul, săptămâna trecută soția mea a fugit cu unul dintre colegii tăi. Când am văzut mașina de poliție, am crezut că vreți să mi-o aduceți înapoi.

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

O poveste greu de crezut?[3]

În 1938, în orașul Selma, în sudul statului Alabama, un medic pe nume Drayton Doherty a fost chemat la patul unui bărbat, pe nume Vance Vanders. Cu șase luni înainte, Vanders a dat peste un vraci, într-un cimitir, în toiul nopții, iar vraciul l-a blestemat. După vreo săptămână, Vanders a început să acuze dureri de stomac și s-a hotărât să rămână la pat. Spre neliniștea rudelor, a rămas la pat și nu s-a mai ridicat de acolo.

Doherty l-a examinat amănunțit pe Vanders, apoi a dat grav din cap. E un mister, a spus el, și a închis ușa după el. A doua zi avea însă să se întoarcă.

– L-am căutat pe vraci și l-am ademenit în cimitir, a anunțat el. Când a ajuns, am sărit pe el, l-am pus la pământ și am jurat că dacă nu-mi spune cum te-a blestemat și nu-mi dă antidotul îl omor pe loc.

Vanders îl privea cu mult interes.

– Și ce a făcut? a întrebat el.

– În cele din urmă, după o luptă crâncenă, s-a dat bătut, a continuat Doherty. Și trebuie să mărturisesc, că în toată cariera mea de medic nu am mai văzut așa ceva. Iată ce a făcut. Ți-a implantat un ou de șopârlă în stomac, apoi l-a făcut să eclozeze. Durerea pe care o simți în ultimele luni e provocată de șopârla care te mănâncă de viu!

Lui Vanders mai că i-au ieșit ochii din cap.

– Puteți să faceți ceva pentru mine, doctore? l-a implorat el.

Doherty i-a zâmbit cu încredere.

– Din fericire pentru tine, a spus el, corpul omenesc e incredibil de rezistent, și rănile pe care ți le-a provocat sunt în mare parte superficiale. Îți vom administra antidotul vraciului, apoi vom vedea ce se întâmplă.

Vanders a dat din cap entuziasmat.

3. De fapt, nu. Cazul este documentat în cartea Symptoms of Unknown Origin: A Medical Odyssey (Nashville: Vanderbilt University Press, 2005). El este prezentat și într-un articol scris de Helen Pilcher (2009), "The Science and Art of Voodo: When Mind Attacks Body". New Scientist, 13 mai, nr. 2708.

La zece minute după aceea, pacientul a început să vomite incontrolabil, grație substanței emetice pe care i-o administrase doctorul. Doherty și-a deschis geanta, din care a scos o șopârlă pe care o cumpărase de la un magazin de animale din oraș.

– Aha! a anunțat el încântat, ținând șopârla de coadă. *Iată* vinovatul!

Vanders s-a uitat în sus, apoi a vomitat din nou violent. Doherty și-a strâns lucrurile.

– Să nu vă speriați, a spus el. Ce a fost mai rău a trecut, și în curând vă veți reveni.

Apoi a plecat.

Vanders a reușit după mult timp să doarmă liniștit în noaptea aceea. Când s-a trezit, a mâncat ouă și griș la micul dejun.

Persuadarea. Imediat ce auzim cuvântul, ne vin în minte imagini cu vânzători de mașini la mâna a doua, politicieni cu gura plină, lingăi, prostituate și tot soiul de alte personaje – cu bocancii și smochingurile aferente – din toate cotloanele întunecate ale minților noastre. E genul ăla de cuvânt. Deși constituie unul dintre cartierele cele mai în vogă și mai căutate ale psihologiei, manipularea are și o reputație îndoielnică, suspectă: e o zonă plină de baruri, curți murdare și firme cu neon vulgare.

Și în astfel de zone o veți întâlni adesea.

Persuadarea reprezintă mai mult decât doar o gargară ieftină și costume stridente. Sau decât o gargară stridentă și costume ieftine. Un vraci și un medic se confruntă (la propriu) pentru sănătatea unui bărbat. Vraciul pare că a dat lovitura de grație. Adversarul încasează lovitura din mers și reușește să răstoarne, cu grație, situația. Prin această poveste extraordinară a șamanului și a doctorului, putem vedea influența în forma ei cea mai simplă și mai pură: o bătălie pentru supremația neuronală. Cu toate acestea, de unde provine persuasiunea? Ce o face să funcționeze? Cum e cu putință ca tot ceea ce se află în mintea mea, tradus în cuvinte, să poată să schimbe ceea ce se află în mintea voastră?

Grecii antici, care mai că aveau câte un zeu pentru aproape orice, aveau desigur și o zeitate a persuasiunii. Peitho (sau în mitologia romană, Suadela) era însoțitoarea Afroditei și era adesea

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

descrisă în cultura greco-romană cu un ghem de lână argintie. În zilele noastre, după Darwin, teoria jocului și progresele neuroimagisticii, putem vedea lucrurile dintr-o altă perspectivă. După dispariția zeilor și dat fiind că grecii sunt acum mai interesați de baschet decât de religie, avem tendința de a ne căuta validările în altă parte. În zona științei, de pildă. Sau în emisiunea lui Oprah.

În acest capitol ne vom îndrepta atenția asupra biologiei evolutive și vom descoperi că persuasiunea are un arbore genealogic mult mai stufos decât am fi putut noi sau zeii să ne fi dat seama. Vom porni în căutarea celor mai străvechi forme de convingere – prelingvistice, preconștiente, preomenești – și vom ajunge la o concluzie uluitoare. Nu doar că persuadarea este un fenomen *endemic* existenței pământești, ea este și un fenomen sistemic; face parte din ordinea naturii, la fel de mult ca și însăși apariția vieții.

Persuasiune pisicească

O mică notă către arhitecții care desenează clădiri moderne, lucioase, de sticlă, pentru cartiere bogate, umbroase, pline de copaci: gândiți-vă și la păsările din cartier.

În 2005, Departamentul MRC Cognition and Brain Sciences Unit, de la Cambridge, avea o problemă cu porumbeii kamikaze. În curtea unei anexe nou-inaugurate se petreceau multe sinucideri aviare, iar în fiecare zi, cel puțin zece păsări se izbeau de ferestrele amfiteatrului modern. Motivul a fost găsit cu ușurință. În geamuri se reflectau copacii și tufișurile din împrejurimi. Păsările – la fel ca niște arhitecți pe care îi știu eu – nu puteau să-și dea seama de diferența dintre aparențe și realitate. Ce era de făcut?

Spre deosebire de diagnostic, remediul s-a dovedit mai greu de găsit. Perdele, imagini, chiar și o sperietoare de ciori, nimic nu a funcționat. Într-o bună zi însă, Bundy Mackintosh, unul dintre cercetătorii care lucrau în clădire, a venit cu o idee. De ce nu le-am vorbi păsărilor pe limba lor?

Așa că asta a și făcut.

Mackintosh a decupat dintr-un carton colorat forma unui vultur, apoi a lipit-o în geam. În mintea lor, gândea ea, păsările trebuie să

aibă un soi de panou de control primitiv, pe care păsările de pradă să apară cu lumini de avertizare. De îndată ce apare un astfel de prădător, beculețul urma să se aprindă cu culoarea roșie, iar un câmp de forță al evoluției, urma să capteze păsările și să le îndepărteze de pericol.

Așa s-a rezolvat problema.

Comunicarea cu animalele pe limba lor (așa cum a făcut-o Bundy Mackintosh, de o manieră foarte simplă, cu cartonul și foarfeca) presupune empatie. Și învățarea regulilor de comunicare, de bază, ale biologiei. Și dacă credeți că doar oamenii sunt capabili de asta, mai gândiți-vă. Biologul Karen McComb, de la University of Sussex, a descoperit un amănunt interesant despre pisici: ele folosesc un „mieunat special", pentru a le atrage atenția proprietarilor să le hrănească.

McComb și colaboratorii ei au comparat reacțiile proprietarilor de pisici la diferite mieunături, și au constatat că cele emise de pisici atunci când vor să fie hrănite, sunt mai dure și mai greu de ignorat decât altele de o intensitate egală. Diferența o face tonul. Când pisicile cer de mâncare, ele trimit un „mesaj ambiguu", clasic, combinând un miorlăit strident cu un tors mulțumit și cu tonalitate joasă. McComb susține că acest sunet asigură evacuarea imediată din dormitor (dacă ar fi vorba doar de un mieunat cu tonalitate ridicată), dar apelează și la instinctul străvechi al mamiferelor de a hrăni puii vulnerabili și dependenți (vom vorbi mai mult despre asta mai târziu).

„Combinarea unui țipăt cu o vocalizare, pe care o asociem de regulă cu o stare de mulțumire, reprezintă un mijloc subtil de a pretinde o reacție", explică McComb, iar „mieunatul prin care se cerșește mâncare în timpul torsului, e probabil mai acceptat de oameni decât un simplu mieunat."

Sau, ca să reformulăm, pisicile, deși au un deficit de aproximativ 40.000 de cuvinte (vocabularul estimat al unui vorbitor mediu de engleză), au descoperit o modalitate mai rapidă, mai eficientă, de a ne convinge să le facem pe plac: exact aceeași strategie pe care a aplicat-o Bundy Mackintosh atunci când le-a „vorbit" porumbeilor din Cambridge. E vorba de folosirea unui *stimul-cheie*, în vocabularul etologiei.

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

Un stimul-cheie reprezintă influența în stare pură. El reprezintă capacitatea brută de a controla mintea – fără bruiajul limbajului și al conștienței – înghițită fără niciun adaos, ca o dușcă de tărie. Stimulii-cheie sunt simpli, lipsiți de ambiguități și ușor de înțeles: persuasiunea în stare brută. În mod oficial, desigur, definiția e ușor diferită: un stimul-cheie reprezintă un factor de mediu, care declanșează, prin simpla sa prezență, *un tipar de acțiune fixă*, o unitate de comportament înnăscută, care continuă neîntreruptă până la finalizare. În linii mari, însă, e vorba cam de același lucru.

În natură se găsesc numeroși stimuli-cheie, mai ales când vine vorba de împerechere. Unii stimuli sunt vizuali, precum decupajul în formă de vultur al lui Bundy Mackintosh. Alții sunt acustici, precum mieunatul prin care se solicită mâncarea. Și alții sunt cinetici, precum dansul albinelor care-și transmit destinația unei surse de mâncare. Unii stimuli combină cele trei surse de informații. *Chiroxiphia pareola* este o specie renumită pentru penajul albăstrui, ciripitul dulce, melodios și ritualul elaborat de curtare (în care un mascul dominant e acompaniat de cinci cântăreți). Nu, *Chiroxiphia pareola* nu e denumirea latină a lui Barry White, ci e o pasăre tropicală care trăiește în jungla Amazonului. Are un creier cât un bob de mazăre.

Chiroxiphia pareola nu face parte din Comunitatea Seducătorilor[4]. Cu toate astea, știe tot ce trebuie să știe despre atracție. Când masculul întâlnește o parteneră potrivită, el nu se apucă să se comporte haotic. Din contră. Dansează până obține ce vrea.

La anumite specii de broască, limbajul iubirii se transmite în principal prin sunete. Broasca verde de copac e unul dintre animalele emblematice, cel mai lesne de recunoscut din Louisiana, mai ales dacă sunteți obosiți și încercați să trageți un pui de somn. Cunoscută și sub numele de broasca clopoțel (din cauza sunetului pe care-l face în perioada de rut, care se aseamănă cu un clopoțel:

4. Comunitatea Seducătorilor este un grup de bărbați specializați în agățat, care se folosesc de principiile psihologiei sociale evolutive, pentru a atrage femeile. Comunitatea și practicile acesteia sunt descrise în cartea lui Neil Strauss *The Game: Penetrating the Secret Society of Pickup Artists* (Canongate, 2005).

cuonc, cuonc, cuonc), această specie se simte la ea acasă în medii diferite, precum lacurile, șanțurile de la marginea drumurilor, râurile sau mlaștinile. Ca să nu mai amintim de verandele bine luminate, unde se hrănește, printre altele, cu insomnia oamenilor.

Arsenalul acustic al broaștei clopoțel e chiar mai complex decât pare. Atunci când cântă în unison, indivizii își coordonează adesea eforturile, iar harababura pe care o produc sună ca un refren armonios (deși exasperant!) „cuonc-cuac, cuonc-cuac". Studiile au arătat, și că masculii își modifică cântecul în funcție de împrejurări. La lăsarea serii, de pildă, înainte de a începe ritualul împerecherii, aceștia emit un strigăt prin care-și arogă dreptul asupra teritoriilor (comunicându-le celorlalți masculi să se îndepărteze), apoi, pe drumul spre apă, recurg la un sunet mai aspru, în timp ce se lovesc unii de ceilalți. Abia ajunși în apă încep să-și dea drumul cu adevărat, crescând volumul corului până la finalul semeț „cuonc cuonc". Acest cântec de împerechere este atât de strident, încât poate fi auzit de femele aflate la 300 de metri distanță. Locuitorii orașului nu sunt străini de aceste cifre.

Capă și Spadă în Lumea Broaștelor

Am analizat până acum influența la păsări și la broaște, sub forma unei manipulări oneste, directe, pe care o regăsim de milioane de ori în societatea omenească, cu singura diferență că, animalele se pricep mai bine. De la găsirea unui partener la parafarea unui contract, succesul depinde de găsirea unui limbaj comun. Iar ca limbaj comun, nimic nu întrece stimulii-cheie.

Importanța acestui limbaj comun în persuasiune – această înțelegere reciprocă sau empatie[5] – devine și mai mare atunci când ne gândim la o cu totul alt fel de influență, respectiv cea a mimetismului: atunci când membrii unei specii dobândesc sau manipulează caracteristicile unei alte specii (deși fenomenul se poate manifesta și în cadrul aceleiași specii), cu scopul de a obține avantaje pentru sine.

5. Folosesc aici termenul "empatie" cu larghețe pentru a mă referi, în absența conștiinței, la o capacitate de a te "conecta", adică de a încadra o comunicare într-un asemenea fel, încât ea să fie cât mai evidentă receptorului.

Libris.ro
Respect pentru oameni și cărți

Să mai poposim puțin la broaștele clopoțel. Pentru majoritatea broaștelor, jocul împerecherii constituie un ritual fix. Să fim serioși, când nu poți decât să orăcăi, nu ai foarte mult spațiu de manevră. Situația se prezintă în felul următor: masculii stau și orăcăie... iar femelele vin săltând spre ei, dacă au noroc. Nimic mai simplu. Broaștele clopoțel și-au dat însă seama de ceva. Aceste broaște impertinente au apelat la un șiretlic și nu e deloc ceva neobișnuit ca un bariton cu intonație puternică să fie urmărit pe ascuns de un complet tăcut, tenebros, de masculi fără ocupație.

Acest fapt atestă ingeniozitatea perseverentă a selecției naturale. Gândiți-vă puțin. O noapte de orăcăieli presupune o risipă de resurse vitale de energie. Din cauza acestui fenomen, se pot întâmpla mai multe lucruri. Pe deoparte, cântărețul s-ar putea să n-aibă noroc și să fie nevoit să cheme, obosit, un taxi. Pe de altă parte, ar putea avea noroc și ar putea ajunge în lacul împerecherii. Nu contează de fapt, cum se termină seara. Remarcați, în ambele cazuri, ce se întâmplă cu locul de unde se striga inițial. De îndată ce este eliberat de primul ocupant, locul devine dintr-odată disponibil, fiind râvnit de membrii colectivului tăcut, care doresc să-l acapareze. O femelă care nu știe despre ce e vorba, și ajunge după plecarea primului orăcăitor, descoperă – de parcă nimic nu s-ar fi schimbat – un impostor mut în locul lui. Cum ar putea ea însă să-și dea seama de diferență? Practic, vorbind, nu poate.[6]

Încrederea în sine

Ca armă de convingere, mimetismul este un mecanism ingenios. Dacă stimulii-cheie sunt varianta directă a influenței, am putea spune că mimetismul e varianta directă a empatiei. La fel ca și în cazul stimulului-cheie, există mai multe tipuri, și nu toate sunt benigne, așa cum am putut constata în cazul broaștelor clopoțel.

Pentru început, există forma cea mai evidentă: mimetismul

6. Iar furtul de identitate nu e singurul gen de escrocherie de care se țin acești iubăreți. Psihopații dintre ei – cei care nu cântă – îi fură adesea pe cei care cântă, sărind în ultima clipă din ascunziș și acostând femelele: e vorba chiar de acele femele cărora omologii lor obosiți le-au cântat serenade toată seara.

vizual, și exact asta fac șobolanii din Louisiana. În funcție, însă, de amplitudinea falsului biologic, și de nivelul lui de complexitate, există și variante mai subtile, care includ, pe lângă indiciile vizuale, și indicii auditive și olfactive.

Un bun exemplu al acestui mimetism-hibrid se regăsește în regnul vegetal (când spuneam că persuadarea e parte a ordinii naturii, mă refeream la *întreaga* natură). Ciuperca *Monilinia vaccinii-corymbosi* afectează frunzele afinului, provocându-le să secrete substanțe dulci, precum glucoză sau fructoză. După aceea, se petrece un fenomen interesant. Frunzele care acum produc nectar – imitând hotește florile – încep să atragă insecte polenizatoare, chiar dacă nu seamănă deloc cu florile și, în afara de miros, se aseamănă cu frunzele. Selecția naturală se ocupă de restul. Apare o albină care crede că zahărul e nectar. Suge o picătură (moment în care ciuperca se lipește de abdomenul acesteia), apoi trece la următorul afin, unde transmite ciuperca către ovare. Ciuperca se reproduce în ovare, provocând apariția unor fructe stafidite, necomestibile, care nu cad iarna și apoi infectează și următoarea recoltă de plante din primăvară. Sună inteligent, nu?

Șmecheria nu se termină însă aici. Există, se pare, un nivel și mai evoluat, al acestui mic triunghi amoros. Frunzele afinului nu emit doar un miros, ci și reflectă lumina ultravioletă (pe care în mod obișnuit ar absorbi-o) și pe care florile o *emit* ca un soi de invitație adresată insectelor. Se pare că frunzele nu au doar unul dintre aspectele identității florii de afin, ci două: atât cel vizual, cât și cel olfactiv. Pentru o ciupercă de grădină, e o mare realizare.

Pânza urzelilor

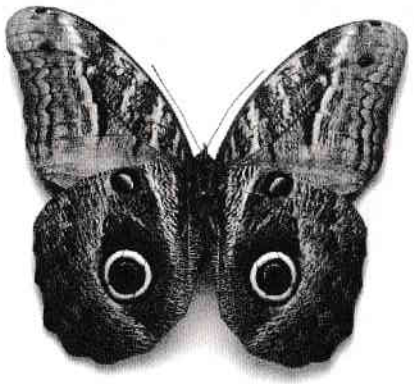
Ca exemplu de mimetism, apucăturile ciupercii sunt destul de neobișnuite. De regulă, în loc să necesite implicarea unui terț – în acest caz, frunzele – mimetismul acționează pe cont propriu. Bufnițele pigmeu, spre exemplu, au „ochi falși" pe partea din spate a capului, pentru a-i păcăli pe prădători să creadă că pot vedea și cu spatele. Pe de altă parte, fluturii-bufniță au pete în formă de ochi pe interiorul

Libris.RO
Respect pentru oameni și cărți

aripilor, astfel încât, în momentul în care sunt întorși subit, să prezinte fața unei bufnițe (vezi figura 1.1). Fluturii fir-de-păr merg și mai departe, având „cozi" filamentoase la capetele aripilor, asemenea multor specii de insecte. Aceste cozi, împreună cu alte elemente cromatice ale aripilor, creează impresia unui cap fals, inducând în eroare prădătorii și derutând eventualele atacuri. Două capete sunt adesea mai bune decât unul, după cum se spune.

În lumea păianjenilor putem întâlni întrebuințări mai puțin benigne ale distragerii atenției. Păianjenii țesători aurii (o specie frecventă în lumea nouă) și-au căpătat numele de la pânza strălucitoare, aurie, pe care o țes (și care la prima vedere nu pare cea mai genială dintre metodele de a-ți prinde hrana, dacă ești păianjen) în zone deschise, luminate puternic.

Figura 1.1. Petele distinctive, elaborate, în formă de ochi, de pe aripile fluturelui bufniță.



Tactica păianjenilor țesători nu e atât de absurdă pe cât pare. Studiile arată că albinele, contrar așteptărilor, cred că e mai ușor să se ferească de pânză, când de fapt e mai dificil: în condiții de luminozitate slabă, când filamentele sunt mai dificil de văzut și când pigmentul galben nu poate fi distins. De ce? Gândiți-vă puțin. Care e cea mai comună nuanță a florilor care produc nectar?

Experimentele în care s-a modificat în mod ingenios culoarea pânzelor de păianjen sprijină această teorie. Dacă albinele nu au

probleme în a asocia alți pigmenți cu pericolul – culorile roșu, albastru și verde, de pildă – și apoi învață să-i evite, galbenul le dă de fiecare dată cel mai mult de furcă.

În lumea insectelor putem găsi și alte scamatorii biologice. „Femeia fatală" e poate un clișeu al spionilor din filmele hollywoodiene, dar v-ați întrebat cine a inventat mecanismul? Nu trebuie decât să studiați licuricii. Studiile au arătat că femelele licurici din genul *Photuris* emit aceleași semnale luminoase ca și cele din genul *Photinus,* pentru împerechere. Dar asta nu e tot. Studiile au mai arătat și că masculii din genul *Photinus,* care încearcă să se împerecheze cu aceste femele fatale, primesc mult mai mult decât se așteptau. Sunt devorați. Am avut și eu cândva o astfel de întâlnire.

Totul se leagă

Am vorbit până acum în acest capitol despre felul în care animalele și plantele se ocupă de persuadare. Despre felul în care este folosită influența și sunt atinse obiectivele, în absența limbajului. Vorbim, fără tăgadă, de o influență, chiar același fel de influență pe care o putem vedea și la oameni. Atât doar că e mai rapidă, mai puțin difuză, mai bine concentrată. Cum altfel ați putea-o descrie? În ciuda aspectului exterior, păianjenul țesător auriu nu are o diplomă de belle-arte și nici nu face cursuri la seral de design interior. Cu toate acestea, țese o pânză galbenă. De ce? Dintr-un singur motiv. El vrea să manipuleze albinele și să le facă să comită un gest stupid. Să facă ceea ce în mod normal, niciunei albine nu i-ar trece prin cap să facă. Să-i facă o vizită păianjenului.

Lucrurile stau la fel și în cazul ciupercii. Această ciupercă psihopată, lipsită de scrupule, cu o morală botanică îndoielnică, știe foarte clar că albinele și alte insecte polenizatoare,nu s-ar atinge în mod normal de ea, nici cu prăjina. Ce face ciuperca? Ceea ce ar face orice alt prădător rapace, dornic de ascensiune socială: se folosește de ajutorul unui terț inocent și îl exploatează. Doar pentru că face asta, fără să folosească cuvintele, nu înseamnă că nu avem de-a face cu o persuadare; am descoperit acest lucru la scurt timp după ce m-am căsătorit. O simplă privire transmite foarte mult.